Dental Tribune

The World's Dental Newspaper · Hispanic and Latin American Edition

Editado en Miami | www.dental-tribune.com | No. 4, 2015 Vol. 12

Foto: Koelnmesse Image database

El efecto antibacteriano del láser en endodoncia

MIS simplifica la implantología oral

Intervención con barra sobre implantes en paciente con prótesis

La Santísima Trinidad desde la casa de Palacios, imagen del libro «Hecho a mano en Trinidad de Cuba» de Cristina González Béquer (páginas 30 y 31).

DENTAL TRIBUNE
El periódico dental del mundo
www.dental-tribune.com

Publicado por Dental Tribune International

DENTAL TRIBUNE
Hispanic & Latin America Edition

Director General
Javier Martínez de Pisón
j.depison@dental-tribune.com
Miami, Estados Unidos
Tel.: +1-305 633-8951

Marketing y Ventas
Javier Martínez de Pisón
j.depison@dental-tribune.com

Diseñador Gráfico Javier Moreno
j.moreno@dental-tribune.com

COLABORACIONES
Los profesionales interesados en colaborar deben contactar al director.

Esta edición mensual se distribuye gratuitamente a los odontólogos latinoamericanos y a los profesionales hispanos que ejercen en Estados Unidos.

Dental Tribune Study Club
El club de estudios online de Dental Tribune, avalado con créditos de la ADA-CERP, le ofrece cursos de educación continua de alta calidad. Inscríbase gratuitamente en www.dtstudyclubspanish.com para recibir avisos y consulte nuestro calendario.

DT International
Licensing by Dental Tribune International

Group Editor: Daniel Zimmermann
newsroom@dental-tribune.com
+49 341 48 474 107
Clinical Editor Magda Wojtkiewicz
Online Editor Yvonne Bachmann
Claudia Duschek
Copy Editors Sabrina Raaff
Hans Motschmann

Publisher/President/CEO Torsten Oemus
Director of Finance Dan Wunderlich
Business Development Claudia Salwiczek
Jr. Manager
Business Development Sarah Schubert
Event Manager Lars Hoffmann
Marketing Services Nadine Dehmel
Sales Services Nicole Andrä
Event Services Esther Wodarski
Project Manager Online Martin Bauer
Media Sales Managers
Matthias Diessner (*Key Accounts*)
Melissa Brown (*International*)
Peter Witteczek (*Asia Pacific*)
Maria Kaiser (*North America*)
Weridiana Mageswki (*Latin America*)
Hélène Carpentier (*Europe*)
Barbora Solarova (*Eastern Europe*)
Accounting Karen Hamatschek
Anja Maywald
Manuela Hunger
Advertising Disposition Marius Mezger
Executive Producer Gernot Meyer

Dental Tribune International
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany
Tel.: +49 341 4 84 74 302 | Fax: +49 341 4 84 74 *173*
www.dental-tribune.com | info@dental-tribune.com

Regional Offices

ASIA PACIFIC
Dental Tribune Asia Pacific Ltd.
Room A, 20/F, Harvard Commercial Building,
105–111 Thomson Road, Wanchai, Hong Kong
Tel.: +852 3113 6177 |Fax +8523113 6199

THE AMERICAS
Tribune America, LLC
116 West 23rd Street, Ste. 500, New York, N.Y. 10011, USA
Tel.: +1 212 244 7181 | Fax: +1 212 224 7185

La información publicada por Dental Tribune International intenta ser lo más exacta posible. Sin embargo, la editorial no es responsable por las afirmaciones de los fabricantes, nombres de productos, declaraciones de los anunciantes, ni errores tipográficos. Las opiniones expresadas por los colaboradores no reflejan necesariamente las de Dental Tribune International.
©2015 Dental Tribune International.
All rights reserved.

FGM amplía sus mercados internacionales en IDS 2015

La compañía FGM presentó en la exposición IDS de Alemania el stand más grande de las empresas brasileñas de materiales dentales y se posicionó estratégicamente para ampliar y mejorar sus negocios a nivel internacional.

FGM presentó en IDS Allcem Core, un cemento resinoso dual, y Allcem Veneers, un cemento resinoso para la cementación de carillas, además de sus resinas compuestas, postes de fibra de vidrio y su línea de blanqueadores reconocida mundialmente.

«Nuestra participación en el evento fue tan productiva que nos hemos anticipado a nuestro objetivo de distribuir nuestros productos en más de 100 países», declaró Francisco Bastiani, Gerente Exportación para Europa y otros mercados.

Uno de los grandes retos de participar en un evento tan importante como IDS es la oportunidad de presentar la experiencia de una empresa sólida con presencia en más de 70 países.

«FGM tiene una amplia cartera que está al mismo nivel que los grandes actores del mercado: somos líderes de ventas en blanqueamiento dental en América Latina y nuestros productos están presentes en más de 200 universidades de todo el mundo, donde tenemos alianzas con aproximadamente 500 líderes de opinión clave. Esto confirma nuestra fuerza y la excelencia de nuestros productos», explicó Bastiani. Otra particularidad de FGM es su capacidad de adaptarse a la estructura de diferentes países, su agilidad en la entrega de productos y el apoyo documentado que ofrece. «Entendemos las peculiaridades del mercado y adaptamos nuestro servicio de acuerdo a las necesidades del cliente», agregó Bastiani.

Fred y Bianca Mittelstadt, directores de FGM, la empresa brasileña líder en productos de aclaramiento dental, en la expo IDS junto a distribuidores y líderes de opinión internacionales.

Durante los cocteles que la empresa organizó en IDS, FGM recibió a clientes potenciales y honró la fidelidad de otros a lo largo del año. «En IDS, hemos consolidado la relación con nuestros socios y abierto nuevos mercados que buscan empresas que combinan alta tecnología, calidad, precios competitivos y servicio personalizado al cliente», afirmó por su parte el Export Manager para América Latina, Alexandre Hashimoto.

Este es el octavo año consecutivo en que FGM participa en IDS y en esta edición se confirmó plenamente que la compañía es uno de los actores más destacados del mercado odontológico internacional. DT

Recursos

- FGM: www.fgm.ind.br

Gran lanzamiento de Ultradent en Perú

El Dr. Enrique Jadad dictó una conferencia de ocho horas en Lima (Perú) como parte de la presentación de la línea de productos de la compañía Ultradent, que ahora distribuye en Perú Dent Import.

El propietario de Dent Import, Johnny Alcántara y su Gerente de Gestión y Administración, MBA Juan Machero, organizaron el evento en Lima, donde también estuvo presente Rogerio Vecci, gerente de Ultradent para la zona, quien viajó desde Brasil para esta importante presentación.

La conferencia y lanzamiento tuvo lugar en la Cámara de Comercio de Lima el 26 de febrero. Más de 300 odontólogos peruanos asistieron al mismo. La conferencia del Dr. Jadad, quien venía de dar otra similar en San Juan de Puerto Rico, se centró en los aspectos fundamentales del aclaramiento dental que permiten los productos de Ultradent de forma no invasiva.

El experto en estética dental colombiano es uno de los conferencistas más reconocidos de América Latina por el rigor científico de sus presentaciones y su propensidad a decir las cosas como son. El especialista es un enemigo acérrimo de las técnicas que afectan de forma negativa a los tejidos dentales, especialmente al esmalte dental.

Johnny Alcántara, Presidente del Directorio en Dent Import, declaró estar agradecido por la conferencia del Dr. Jadad en Lima, quien además de ofrecer una charla clínicamente sólida, explicó y respaldó con evidencia científica sus declaraciones y levantó al público de sus asientos.

Dent Import tiene más de 48 años en el mercado dental peruano, contando con ocho tiendas a nivel nacional y un equipo comercial de más de 50 personas. De esta manera, busca el crecimiento y desarrollo de la odontología a nivel nacional y se compromete con la mejora de la salud dental en el Perú. DT

Recursos

Dentimport: facebook.com/dentimportperu

El Dr. Enrique Jadad levantó al público de sus asientos durante su conferencia en Lima (Perú).

Juan Machero, Rogerio Vecci, Enrique Jadad y Johnny Alcántara en la Cámara de Comercio de Lima.

Nueva fresadora para fabricar prótesis dentales personalizadas

La nueva fresadora DWX-4W de Roland permite realizar el fresado en seco y mojado, procesando distintos materiales al mismo tiempo, ahorrando tiempo, esfuerzo y dinero.

Roland DGA Corporation, un proveedor mundial líder de tecnologías de fresado dental, anunció el desarrollo de una nueva máquina fresadora húmeda dental, la DWX-4W, que se exhibirá en importantes conferencias dentales a nivel mundial en 2015.

La reciente introducción del software de CAD/CAM, las fresadoras CNC y los nuevos materiales de restauración han revolucionado la producción de prótesis dentales, incluyendo coronas, pilares y puentes. Uno de los materiales de restauración más populares es el silicato de litio, una cerámica de vidrio que hoy se puede fresar directamente, y se está abriendo paso en clínicas y laboratorios dentales por sus cualidades físicas y estéticas. Roland desarrolló la fresadora DWX-4W especialmente para satisfacer las demandas de este segmento en crecimiento del mercado.

"La DWX-4W, dispositivo de avanzada tecnología diseñada específicamente para el fresado en húmedo de precisión, es un complemento perfecto a nuestra línea popular de fresadoras en seco que se pueden encontrar en los laboratorios dentales de todo el mundo", dijo Brian Brooks, Gerente de Producto de Soluciones Dentales de Roland DGA.

Roland ha identificado una necesidad en el mercado que tiene la intención de cubrir. "Si bien hay productos actualmente disponibles que combinan el fresado en seco y la funcionalidad de fresado húmedo en una sola máquina, procesando una variedad de materiales dentales CAD/CAM, estos dispositivos requieren un cambio para alternar de húmedo a seco, que consume tiempo y requiere intervención del usuario", señaló Brooks.

"Es necesario eliminar el residuo del fresado, limpiar el interior de la máquina y asegurarse que el área de procesamiento está seca antes de proceder con el fresado de materiales que no requieran irrigación durante su mecanizado. El flujo de trabajo con dispositivo múltiple de Roland permite a los usuarios realizar el fresado en seco y húmedo, así como el procesamiento de diferentes materiales al mismo tiempo y sin necesidad de cambiar, ahorrando tiempo, esfuerzo y dinero. A diferencia de las máquinas de doble función, que tienden a comprometer el rendimiento en su intento 'multi-tarea', la solución de Roland permite dedicar cada fresadora a su función principal, garantizando resultados óptimos", explicó.

Además de maximizar la comodidad, rendimiento y rentabilidad; utilizar las fresadoras secas y húmedas de Roland, en un sistema integrado, facilita la escalabilidad, simplificando al negocio en crecimiento agregar una unidad para satisfacer los crecientes requisitos de producción. DT

Recursos

- Roland: http://es.rolanddga.com/products/dental/dwx4w/DWX-4W

Nuevo periotomo de Medesy

El nuevo periotomo de Medesy ofrece una amplia serie de ventajas para la extracción.

La reconocida empresa italiana fabricante de instrumental odontológico, Medesy, presenta un nuevo periotomo que ofrece una amplia seria de ventajas. Las más destacadas son las siguientes:

- Mango con 4 hojas intercambiables para la extracción atraumática de los dientes con un daño mínimo del hueso alveolar circundante

- Hojas afiladas y delicadas que permiten desprender la encía marginal y el ligamento peridodontal

- Su uso es particularmente importante para implantes dentales.

Mejoras

- Nuevo mango innovador con diseño "DALILA" desarrollado para asegurar una limpieza veloz, una esterilización simple y un agarre más seguro y confortable

- Nueva hoja inclinada que permite el desprendimiento completo, tanto en posición mesial como distal

- Nuevo sistema de cierre hermético

- Nuevo sistema para sostener la hoja que asegura máxima estabilidad

El periotomo ha sido diseñado para cortar, no para hacer palanca. Para obtener más información sobre el nuevo PERIOTOMO – 868 KIT, contacte a Medesy. DT

Recursos

- Medesy: www.medesy.it

Angie by Angelus es la marca mundial para odontopediatría

Con características lúdicas, coloridas y con buen humor, la marca Angie by Angelus ofrece productos con una presentación inédita en el mercado odontológico y presenta los Dentalfriends, personajes animados cuya misión es divertir y enseñar a los niños.

Pensada para conseguir un tratamiento bucal más atractivo para los niños y disminuir las dificultades encontradas por el odontopediatra, la marca explora el concepto "quien cuida es amigo" y los productos agradan tanto a dentistas como a niños y madres.

Y con la tradición de una empresa con 20 años en el mercado, Angelus y los Dentalfriends le invitan a este juego que también tiene su parte seria.

Vea aquí periódicamente nuestros consejos de odontopediatría.

Pruebe, interactúe, juegue. Generar sonrisas sanas es más divertido. DT

Recursos

- Angelus: www.angelus.ind.br

Kit de extracciones EXOMED

El kit de extracciones Exomed de Medesy ofrece ventajas importantes para realizar extracciones, como son específicamente:

1. Los tejidos periodontales y alveolares permanecen intactos después de la exctracción

2. Permite la posibilidad de colocar un implante inmediatamente después de la extracción: el alveolo permanece totalmente íntegro

3. Extracción mucho más simple de dientes, también aquellos total o parcialmente sin corona, y de raíces

4. No es necesario hacer sindesmotomia y luxación antes de la extracción

5. Es más pequeño que un fórceps, lo que ofrece mayor confort al paciente.

El kit Exomed de Medesy ofrece ventajas importantes para realizar extracciones.

Vea los casos clínicos realizados con EXOMED en la página web www.exomed.it o contacte al correo eléctronico exomed@medesy.it DT

Recursos

- Medesy

Nuevo e-book sobre la línea Tetric Evo

Muchos dentistas conocen y confían en la marca Ivoclar Vivadent, un referente en materiales odontológicos de alta calidad. La empresa publica ahora un libro electrónico que explica el éxito del composite Tetric EvoCeram.

Desde su lanzamiento al mercado hace diez años, el composite universal Tetric EvoCeram ha sido uno de los materiales de relleno compuesto principales. Los productos Tetric Evo lo han venido demostrado con más de 100 millones de rellenos de todo el mundo. La ciencia detrás de estos compuestos y sus resultados clínicos suficientemente probados son lo que lo hace tan atractivo para los odontólogos.

Con la introducción de materiales innovadores adicionales, esta línea de productos incluye ahora una nueva familia de composites para todas las indicaciones. La línea Tetric Evo ofrece todo lo que se busca en la familia de composites: opciones modelables y fluidas, estética natural, durabilidad, baja contracción, estabilidad de color y resistencia al desgaste.

Éxito clínico documentado

El nuevo e-book ilustra la historia de éxito de los productos Tetric Evo. Los lectores aprenderán acerca de las innovaciones por las que esta línea de productos ha pasado, la ciencia que respalda sus productos y la documentación de sus éxitos. Muchos expertos de renombre han contribuido a una creciente base de datos de estos estudios. El éxito clínico a largo plazo de estos productos y su popularidad está, por lo tanto, respaldado por una gran cantidad de datos científicos. Los lectores pueden ver los resultados que pueden esperar lograr con estos productos por medio de los diversos estudios de casos.

En constante desarrollo

Tetric EvoCeram se presentó en el mercado en 2004 y desde entonces se ha consolidado como un producto clásico. Es un composite universal para restauraciones anteriores y posteriores.

Tetric EvoFlow (2007) es una versión liquida y es el composite líquido de mayor venta en Europa.

Tetric EvoCeram Bulk Fill (2011) es un desarrollo de la cerámica probada clínicamente Tetric EvoCeram. Debido al iniciador de luz patentado Ivocerin, la luz de fotocurado es eficiente en capas de hasta 4 mm. Independientemente de si usted busca un compuesto moldeable o fluido, encontrará una solución adecuada en la línea Tetric Evo. DT

Recursos

• Descargue el libro electrónico en http://www.ivoclarvivadent.es/es-es/nuevo-e-book-narra-la-historia-de-exito-de-la-linea-tetric-evo

Curso gratis de márketing en la clínica dental en Youtube

El experto en márketing odontológico Daniel Izquierdo ha comenzado a publicar una serie de videos en youtube en los que explica las características más importantes de esta herramienta fundamental para la prosperidad de la clínica dental.

Izquierdo, autor de un número monográfico sobre esta especialidad del márketing odontológico publicado en Dental Tribune Latinoamérica, ofrece consejos prácticos para convencer al paciente de que siga un tratamiento.

Este proceso es especialmente intricado cuando se trata de un tratamiento costoso, pero se rige por los aspectos generales del márketing de inversiones, afirma Izquierdo.

El especialista explica que es un proceso similar a adquirir un automóvil caro, con lo que la inversión en salud de un paciente se compone de tres características básicas:

1. El proceso de la toma de decisiones
2. El hecho de que se trata de decisiones comunes, y,
3. El anonimato de las decisiones

El video es el primero de una serie de grabaciones cortas, informativas y prácticas sobre este tema realizados por el fundador de Swiss Dental Márketing, empresa basada en Valencia (España). DT

Recursos

• Cursos: youtube.com/watch?v=o0LAQDXZlsQ

Nuevos videos de márketing de la clínica dental

El experto en márketing odontológico Daniel Izquierdo continúa con su serie de videos en los que explica las herramientas fundamentales para el éxito de la clínica dental.

Izquierdo, autor de un número monográfico sobre esta especialidad del márketing odontológico publicado en Dental Tribune Latinoamérica, ofrece consejos prácticos para convencer al paciente de que siga un tratamiento.

Este proceso es especialmente intricado cuando se trata de un tratamiento costoso, pero se rige por los aspectos generales del márketing, afirma Izquierdo.

El especialista explica en este caso en un video titulado ⌈»Una imagen vale más que mil palabras», que es muy importante darle al paciente referencias visuales de lo que se le dice, incluso si se trata sólo de un dibujo o esquema, ya que ello le permite comprender mejor el tratamiento.

Izquierdo explica que los modelos gráficos, como las radiografías, son muy relevantes a la hora de explicar al paciente las particularidades de su caso y, por ende, sus necesidades de tratamiento.

El experto se declara un gran proponente de la cámara intraoral, ya que le permite ver al paciente una perspectiva que no conoce de sí mismo, como es su boca. «Poderse ver por dentro, vale más que mil palabras», afirma Izquierdo. Así que los describe como una inversión que refleja la calidad del tratamiento que se le ofrece al paciente.

El video es parte de una serie de grabaciones cortas, informativas y prácticas sobre márketing realizados por el fundador de Swiss Dental Márketing, empresa basada en Valencia (España). Otros videos tienen por título «Conocer tus metas» o «Cómo tirar el dinero por la borda». DT

Recursos

• Cursos: youtube.com/channel/UCS_ccsQ1D-jbdsi2uhgYtCNg

Tetric® N-Collection

Un completo sistema restaurativo nano-optimizado

Descubra nuestra última colección

Tetric® N-Collection

Tetric N-Ceram® | Tetric N-Ceram® Bulk Fill | Tetric N-Flow® | N-Etch | Tetric N-Bond® | Tetric N-Bond® Self-Etch

www.ivoclarvivadent.com

Ivoclar Vivadent AG
Bendererstr. 2 | 9494 Schaan | Principality of Liechtenstein | Tel.: +423 / 235 35 35 | Fax: +423 / 235 33 60

Ivoclar Vivadent Marketing Ltd.
Calle 134 No. 7-B-83, Of. 520 | Bogotá | Colombia | Tel.: +57 1 627 33 995 | Fax: +57 1 633 16 63

Ivoclar Vivadent S.A. de C.V.
Av. Insurgentes Sur No. 863 | Piso 14, Col. Napoles | 03810 México, D.F. | México
Tel. +52 (55) 50 62 10 00 | Fax +52 (55) 50 62 10 29

ivoclar vivadent®
passion vision innovation

Fotos: Idan Kleifeld, CEO de MIS Implants Tecnologías.

DTI visita la sede y principal centro de producción de MIS en Israelcomputadora

«Nuestra misión es simplificar la implantología oral»

MIS Implants Technologies es una empresa global especializada en el desarrollo y producción de productos y soluciones de implantología oral avanzada. La compañía comenzó como una empresa familiar en 1995 —cuando pocos veían el potencial de los implantes dentales—, explicó a Dental Tribune Internacional el CEO de MIS, Idan Kleifeld, en una reunión a comienzos de 2015.

Imágenes de la sede MIS (Fotos cortesía de MIS, Israel).

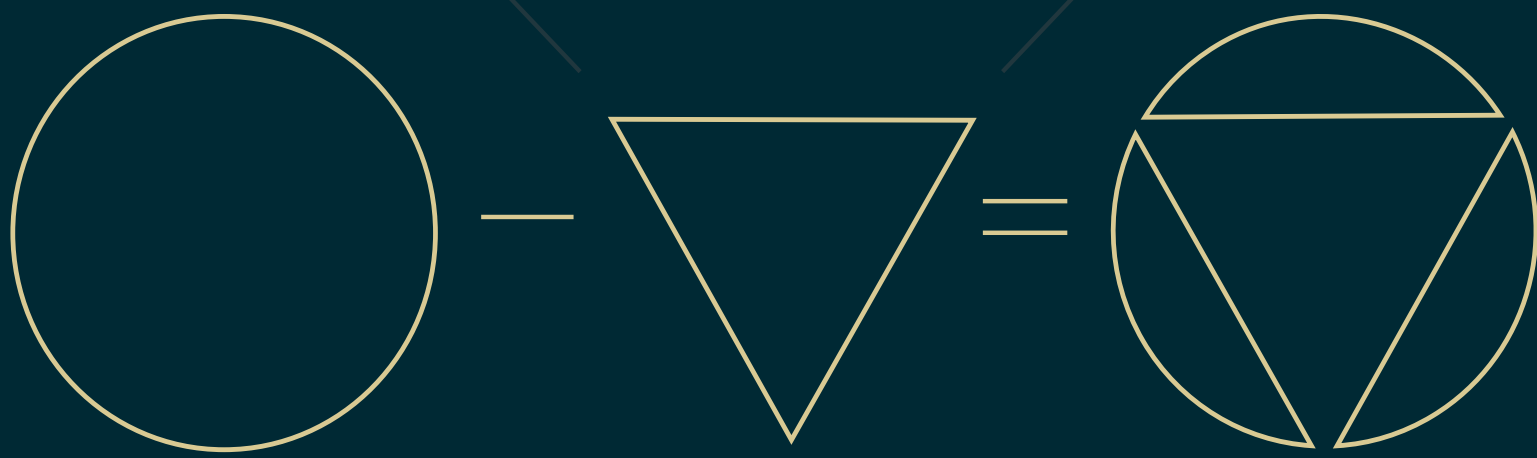
Desde sus inicios, MIS ha experimentado un crecimiento significativo, especialmente en los últimos diez años. «La compañía ha logrado construir una marca global reconocida en el mercado y es la única empresa «no premium» que opera a escala global», manifestó Kleifeld. MIS, con sede en Israel, cuenta actualmente con operaciones en 65 países, incluyendo los grandes mercados dentales como Estados Unidos, China y Alemania, mediante una sólida red de distribuidores.

En 2009, MIS trasladó sus operaciones a un gran complejo de producción especialmente diseñado, ubicado en un nuevo parque industrial de alta tecnología en el norte de Israel. «Nuestra situación se suma a nuestra singularidad. Israel es un país de alta innovación que ofrece condiciones favorables para la fabricación, debido a la calidad de la educación y el alto nivel de motivación de su gente. Por otra parte, los salarios son mucho más bajos que en los países competidores, por lo que la fabricación es especialmente rentable», afirmó.

El edificio MIS en el Parque Industrial Bar-Lev abarca aproximadamente 10.000 m2 y cuenta con dos plantas de producción con 50 máquinas suizas de alta precisión que funcionan las 24 horas del día, de domingo a viernes. «La instalación fue diseñada y construida pensando en el crecimiento. A corto plazo nuestro almacén automático, que en la actualidad cubre sólo la mitad de su superficie total potencial, se duplicará en tamaño», explicó Kleifeld. DTI conoció también que MIS produce principalmente stock, ya que los productos se envían a los distribuidores locales en dos días hábiles. Para aumentar su eficiencia MIS ha automatizado gran parte de los procesos de control de calidad, esterilización, envasado y almacenamiento. Esto permite a MIS producir más de 800.000 implantes al año.

La planta de producción en Israel tiene un centro de formación dedicado con una clínica dental totalmente equipada para cirugías en vivo. Kleifeld declaró que MIS ve «la educación como una herramienta importante para adquirir nuevos clientes, especialmente en mercados en vías de desarrollo. Es una importante herramienta de este negocio,

© MIS Corporation. All Rights Reserved.



BONE

To experience something truly evolutionarily, you are cordially invited to attend our sponsor session lecture on June 4 & 5, at 10:30-12:00. Capital Suite 14-16. See our mini-site: v-implant.com

MIS Implants at the EUROPERIO8 in London: Capital Hall, Booth No 7 - so much to see!

...By mis®

Fotos: Idan Kleifeld, CEO de MIS Implants Tecnologías.

Imágenes de la sede MIS (Fotos cortesía de MIS, Israel).

y nosotros ofrecemos a los odontólogos tanto cursos de formación básica como avanzada sobre los productos y protocolos de MIS».

En 2015, MIS lanzará importantes innovaciones. Recientemente, la empresa inauguró oficialmente su MCENTER Europa, el nuevo centro de odontología digital de MIS en Berlín (Alemania), con el fin de satisfacer las necesidades de su creciente base de clientes en el centro de Europa. El centro ofrece servicios directos a los clientes de la zona, donde tienen acceso a todos los productos de odontología digital de MIS. El mismo está dirigido a proporcionar una gama integral de servicios a los clínicos mediante avanzadas tecnologías de odontología digital y CAD/CAM, que facilitan rápidos y precisos procedimientos de implantes quirúrgicos, reducen el tiempo de sillón y permiten una mayor previsibilidad de los resultados.

«Estamos muy emocionados por la apertura de nuestra nueva instalación MCENTER Europa, y especialmente orgullosos de poder ofrecer la calidad y simplicidad de MIS en la prestación de servicios a nuestros clientes en todo la región mediante procedimientos de cirugía guiada para la colocación de implantes de alta precisión y soluciones CAD/CAM», declaró Christian Hebbecker, Administrador de MCENTER Europa.

Además del nuevo MCENTER Europa, la compañía va a ingresar en el segmento dental «premium» con el lanzamiento de un nuevo sistema de implantes a finales de este año. El sistema tiene un diseño realmente innovador especial para el segmento «premium». MIS planea ofrecer este nuevo sistema de implantes a finales del segundo trimestre de 2015 para su distribución a nivel global.

Originalmente, las siglas MIS querían decir «Medical Implant Systems». Sin embargo, también es un acrónimo que refleja el lema principal de la empresa: «Make it Simple». «Nuestra misión es simplificar la implantología oral y, para convertirnos en la opción preferida de los dentistas de todo el mundo, ofrecemos nuevos e innovadores productos basados en soluciones creativas simples. Hemos simpificado el diseño y el manejo, y todos los productos están diseñados para permitir intervenciones quirúrgicas eficientes que ahorran tiempo», dijo Kleifeld. «Con este enfoque simplificado, estamos preparados para convertirnos en el mayor fabricante de implantes dentales del mundo», agregó.

Pero el lema «Make It Simple» parece aplicar no sólo a los productos de la compañía. Esta filosofía de MIS define casi todas áreas de la empresa (desde recursos humanos a la forma de producción), y la estructura de la organización es simple y está caracterizada por jerarquías simples. «Make It Simple» encarna así la mentalidad de una vibrante «start-up» que se ha convertido en una de las más grandes empresas en el mercado de los implantes dentales a nivel mundial. DT

Recursos

• CCDPR: www.ccdpr.org

Intervención estética-funcional con barra sobre implantes en paciente con prótesis

*Por Carlo Borromeo**

Una paciente de 74 años que lleva una prótesis total desde hace muchos años se presenta pidiendo que le mejoren el aspecto estético y funcional de su prótesis. Al primer examen se nota una incongruencia entre la prótesis total superior, muy antigua y estropeada, y una prótesis total inferior hecha recientemente sobre 4 implantes.

Introducción

Se nota que el montaje de los dientes se ha hecho de manera incorrecta para poder dar espacio a la estructura sobre implantes, ocupando demasiado espacio para los dientes y dejándolos muy expuestos. Incluso con la boca en posición de reposo, las dimensiones de los dientes resultan excesivas respecto al espacio disponible. Llegados a este punto y, de acuerdo con la paciente, se procede a rehacer un montaje completo superior e inferior de los dientes.

El procedimiento permitirá recuperar un óptimo resultado estético y la función masticatoria. Solamente tras realizar estas evaluaciones se procede a personalizar el más adecuado sistema retentivo y de conexión entre implantes y estructura para garantizar el tamaño necesario para una prótesis correcta y una estructura y sobrestructura técnicamente idóneas al caso.

Discusión del caso

La paciente se presenta en la clínica para solucionar problemas estéticos-funcionales debidos a una prótesis superior antigua y a una inferior (Fotos 1 y 2), que ha sido rehecha recientemente de manera incorrecta.

Tras las evaluaciones iniciales y escuchar las peticiones de la cliente, el protésico y el odontólogo empiezan a pensar en la rehabilitación y a ejecutar el primer montaje de los dientes. Todo esto después de haber tomado las impresiones.

1. Primera visita del paciente.

2. Paciente con dilatador en la primera visita.

* *Fundador del Laboratorio Dental Borromeo en Italia, especializado en la creación de prótesis para implantes con sistemas CAD/CAM. Colaborador de Procera de Nobel Biocare y actualmente de Dental Wings. Autor de obras como «Realizzazione di un ponte in metallo ceramic in monofusione» (Quintessenza Odontotecnica Rho) y conferencista internacional. Contacto: borrcarlo@tiscali.it*